

# **PELATIHAN MANAJEMEN USAHA DI DESA BABAKAN KECAMATAN WANAYASA KABUPATEN PURWAKARTA**

Nurhayati dan Trisa Nur Kania

Universitas Pasundan  
noey\_alya@yahoo.com

## **ABSTRAK**

Desa Babakan merupakan salah satu Desa yang berada di Kecamatan Wanayasa Kabupaten Purwakarta. Desa Babakan merupakan wilayah perkebunan teh yang juga merupakan daerah wisata. Masyarakat desa Babakan di dalam pemenuhan kehidupannya saat ini selain dari sektor pertanian juga wirausaha. Wirausaha yang dijalankan dalam bentuk jasa, perdagangan dan industri kecil atau dalam hal ini UMKM. Produk-produk yang dihasilkannya adalah simping, keripik pisang, keripik singkong, kue pandan dan lainnya. Berdasarkan analisis kondisi eksisting yang terdapat di Desa Babakan dapat teridentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan Manajemen Usaha yaitu masalah kewirausahaan, Pembukuan sederhana, Manajemen SDM dan Pemasaran. Kegiatan yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah Pelatihan dengan metode ceramah. Kegiatan dilakukan selama 4 bulan. Mulai dari Survei, Wawancara, Kegiatan hingga pelaporan akhir. Target dan Luaran dari kegiatan pelatihan, tersebut adalah mampu memahami berkaitan dengan kewirausahaan, mampu memahami Pembukuan Sederhana mampu meningkatkan berkaitan dengan tenaga kerja dalam hal ini Manajemen Sumber Daya Manusia, mampu meningkatkan pemasaran bukan saja hanya di wilayah Wanayasa tetapi ke berbagai daerah. Berdasarkan Deskripsi kegiatan dan hasil kegiatan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan kegiatan dilaksanakan berdasarkan sesuai dengan tahap pelaksanaan yang direncanakan sebelumnya. Mulai dari survey lapangan, wawancara dengan pihak kecamatan sampai dengan pihak desa. Pelaksanaan Pelatihan dimulai dengan memberikan materi yang berkaitan dengan Kewirausahaan, Pembukuan Sederhana, Manajemen SDM dan Pemasaran.

Kata Kunci: Manajemen Usaha, Pembukuan, Desa Babakan.



## PENDAHULUAN

Purwakarta adalah sebuah Kabupaten di Provinsi Jawa Barat, Indonesia. Ibu Kota Kabupaten Purwakarta terletak di Purwakarta dan berjarak  $\pm 80$  km sebelah timur Jakarta. Kabupaten ini berbatasan dengan Kabupaten Karawang di bagian Utara dan sebagian wilayah Barat, Kabupaten Subang di bagian Timur dan sebagian wilayah bagian Utara, Kabupaten Bandung Barat di bagian Selatan, dan Kabupaten Cianjur di bagian Barat Daya. Kabupaten Purwakarta berada pada titik-temu tiga koridor utama lalu-lintas yang sangat strategis, yaitu Purwakarta Jakarta, Purwakarta Bandung dan Purwakarta Cirebon.

Sedangkan wilayah Purwakarta meliputi beberapa kecamatan, diantaranya Kecamatan Plered, Kecamatan Darangdan, Kecamatan Tegalwaru, Kecamatan Maniis, Kecamatan Wanayasti Kewedanaan Subang, Sagalaherang, dan Kecamatan Wanayasa. Pada kegiatan pengabdian ini kegiatan dilakukan di Kecamatan Wanayasa di Desa Babakan. Desa Babakan merupakan desa yang memiliki beragam keunikan tersendiri. Desa Babakan memiliki sejarah yang dimulai tahun 1715 yang merupakan daerah tempat peristirahatan yang telah merupakan perkampungan yang dianggap subur bagi orang – orang bangsa Cina. Kegiatan yang dilakukan oleh orang Cina tersebut adalah tani dan dagang. Oleh orang-orang Cina, Desa Babakan diperbesar dengan pertanian teh sehingga tumbuh pembuatan pabrik-pabrik di sekitar perkampungan.

Hingga saat ini Desa Babakan selain dengan perkebunan tehnya juga merupakan daerah wisata. Masyarakat desa Babakan di dalam pemenuhan kehidupannya saat ini selain pertanian juga wirausaha. Wirausaha yang dijalankan dalam bentuk jasa, perdagangan dan industri kecil atau dalam hal ini UMKM. Produk-produk yang dihasilkannya adalah simping, keripik pisang, keripik singkong, kue pandan dan lainnya.

### Produk UMKM

Produk yang dihasilkan pada UMKM di Desa Babakan Kecamatan Wanayasa ini memiliki keragaman produk. Jenis produk yang dihasilkan oleh UMKM diantaranya adalah simping, keripik singkong, keripik pisang, kue pandan dan lainnya.

### Pemasaran Pada UMKM

Pasar sasaran UMKM adalah daerah wisata Wanayasa, Purwakarta, khususnya berbagai jenis usaha pada UMKM saat ini telah melakukan pemasaran. Selain pemasaran lokal Wanayasa seperti permintaan dari berbagai pasar, tempat wisata baik di Desa Babakan maupun di Desa Wanayasa serta ke Kota Purwakarta.



**Finansial (Modal) Pada UMKM**

Sumber modal atau pendanaan UMKM bersumber yang utama dari modal sendiri. UMKM belum pernah mendapatkan bantuan dari pihak manapun. Baik dari pihak perbankan atau dari pemerintah. Alasan UMKM tidak berkeinginan untuk pinjam ke bank karena aturan peminjaman yang berbelit-belit dan rumit. Sementara dari pemerintah belum pernah mendapat bantuan.

**Permasalahan Yang Teridentifikasi Pada UMKM**

Berdasarkan analisis kondisi eksisting dari aspek-aspek UMKM di desa Babakan Kecamatan Wanayasa Kabupaten Purwakarta, maka dapat teridentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi, berikut permasalahan-permasalahan yang teridentifikasi.

Tabel 1. Permasalahan Yang Teridentifikasi Pada petani

No	Permasalahan	Rincian Permasalahan
1	Permasalahan Bahan Baku	<ul style="list-style-type: none"><li>• Harga bahan baku Fluktuatif, Naik Turun namun saat turun harga tidak realistis. Naik yang pada akhirnya UMKM harus menaikkan harga.</li></ul>
2	Permasalahan Produksi	Kapasitas produksi terbatas, dalam hal terbatasnya pegawai, dan peralatan produksi
3	Permasalahan Produk	Terbatasnya Produk dalam hal : <ul style="list-style-type: none"><li>• Harga Pokok produksi yang selalu naik dan mengakibatkan harga jual naik namun tidak ada perubahan dalam kegiatan usaha.</li></ul>
4	Permasalahan Manajemen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tidak memiliki laporan keuangan seperti Neraca, Laba Rugi dan Laporan Arus Kas (Casflow).</li><li>• Pola Manajemen Sederhana</li></ul>
5	Permasalahan Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pemasaran masih domestic</li><li>• Pemasaran di lokal desa/kecamatan Wanayasa</li></ul>
6	Permasalahan SDM	Rata-rata kualifikasi pendidikan SD dan SMP, wawasan terbatas belum memiliki kompetensi atau keunggulan (Kemampuan dan kemauan terbatas), hal ini berpeluang untuk di kembangkan melalui pelatihan (training) atau bimtek:
7	Permasalahan Fasilitas	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fasilitas yang terbatas untuk kegiatan produksi</li></ul>
8	Permasalahan Finansial / Permodalan	Kebutuhan investasi modal untuk penambahan kapasitas, peralatan dan perlengkapan proses produksi



Permasalahan Prioritas Khalayak Sasaran



Target dan Luaran

Target dan Luaran dari kegiatan pelatihan, sebagai berikut:

1. Mampu memahami berkaitan dengan kewirausahaan.
2. Mampu memahami Pembukuan Sederhana.
3. Mampu meningkatkan berkaitan dengan tenaga kerja dalam hal ini Manajemen Sumber Daya Manusia.
4. Mampu meningkatkan pemasaran bukan saja hanya di wilayah Wanayasa tetapi ke berbagai daerah.

METODE KEGIATAN

Agar tercapai tujuan dari kegiatan ini, dalam pelaksanaannya menggunakan dua metode yaitu:



## Metode Ceramah

Pada Metode ini, para peserta disatukan dalam ruangan, kemudian mereka lebih banyak menerima materi yang diberikan oleh nara sumber/trainer, dengan diselingi pertanyaan-pertanyaan yang diajukan. Setiap peserta memperoleh materi (*handout*) yang disampaikan.

Adapun tahapan kegiatan dapat dijelaskan sebagai berikut:

## Persiapan Kegiatan

Pada tahap persiapan ini dilakukan kegiatan sebagai berikut:

- Mengidentifikasi, menyeleksi dan pengelompokkan calon peserta kegiatan.
- Mempersiapkan tempat, sarana, nara sumber/ trainer dan bahan/alat pembelajaran kegiatan.
- Mengidentifikasi dan menyusun pola program dan Training yang tepat dan hasil guna.

## Pelaksanaan Kegiatan

### Training

Dalam kegiatan training dilaksanakan sebagai berikut:

- Yaitu kegiatan memberikan pengetahuan kepada UMKM sebagai berikut: merubah pola pikir, motivasi (membangun jiwa wirausaha dan kemandirian dalam diri (peserta), kreativitas dan inovasi, menilai peluang usaha, Business Plan.
- Kegiatan memberikan pelatihan mulai dari pemberian materi kewirausahaan, Manajemen Sumber Daya Manusia, Pembukuan Sederhana dan Pemasaran. Namun dalam tahap pelatihan ini hanya dilakukan dalam bentuk yang paling sederhana. Untuk lebih detailnya, UMKM diharapkan mampu untuk mengikuti dalam bentuk kegiatan pelatihan.

## Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk mengkaji atau menilai pelaksanaan kegiatan dengan tujuan memperbaiki atau menyempurnakan kegiatan. Dalam hal ini, evaluasi dilakukan secara formatif, yaitu pada saat kegiatan masih berlangsung maupun secara sumatif, yaitu pada saat kegiatan pelatihan sudah berakhir.



## DESKRIPSI HASIL KEGIATAN

Pada Kegiatan ini yang menjadi peserta adalah para Usaha Kecil Menengah dari berbagai jenis produk dan usaha.

Sebelum kegiatan pelatihan dilaksanakan terlebih dahulu penentuan peserta. Untuk menentukan peserta dalam kegiatan pengabdian ini terlebih dahulu dilakukan survey lapangan. Langkah pertama yang dilakukan adalah mencari informasi berkaitan dengan Usaha Mikro Kecil Menengah yang berada di wilayah tersebut dengan mencari informasi di Kecamatan. Setelah itu Pihak Kecamatan memberikan beberapa penjelasan terkait kondisi Desa yang akan dijadikan sebagai objek kegiatan di wilayah tersebut. Untuk lebih jelasnya pihak Kecamatan mengundang Kepala Desa ke Kecamatan untuk memberikan informasi yang jelas terkait dengan situasi dan kondisi Usaha Mikro Kecil Menengah yang berada di wilayah desa tersebut. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Kepala Desa diketahui bahwa di Desa Babakan banyak masyarakat yang memiliki usaha sendiri untuk menghidupi keluarganya. Diantaranya usaha yang dijalankan baik usaha dagang, usaha jasa, usaha manufaktur dan lainnya. Selain itu dalam berbagai bidang usaha yaitu pertanian, peternakan dan perkebunan.

Dalam kegiatan pengabdian ini tim hanya terfokus pada bidang usaha manufaktur atau industri kecil yang berupa Usaha Kecil. Usaha yang dihasilkan diantaranya adalah Usaha Simping, olahan Jamur, Keripik singkong dan keripik pisang, kue dan lainnya. Kegiatan usaha ini banyak diperani oleh ibu-ibu, yang mana ibu-ibu membantu penghasilan suami yang sangat terbatas. Hasil penjualannya di pasarkan di sekitar daerah Wanayasa yang merupakan daerah wisata dan untuk simping pemasaran sudah sampai ke Kota Purwakarta. Berdasarkan informasi diperoleh bahwa usaha yang dijalankan tidak pernah berkembang. Diharapkan oleh Kepala Desa bahwa usaha yang dijalankan oleh masyarakat tidak hanya untuk kehidupan keluarga tetapi juga dapat lebih berkembang. Hal ini tentunya bukan saja meningkatkan kesejahteraan yang secara individu tetapi juga membawa nama desa secara khusus dan Kecamatan Wanayasa pada umumnya.

Selain terkait dengan peserta, tim juga berkoordinasi dengan pihak Desa. Hal ini berkaitan dengan persiapan yang akan dilaksanakan oleh tim dalam melaksanakan pelatihan. Kegiatan pelatihan dilaksanakan di aula Desa Babakan Kecamatan Wanayasa. Pada kegiatan ini peserta yang hadir sebanyak 13 orang peserta.



Peserta pada kegiatan pelatihan ini rata-rata adalah para ibu-ibu. Mereka antusias untuk mengikuti kegiatan pelatihan karena mereka berharap kegiatan pelatihan ini dapat memberikan peluang mereka untuk dapat lebih berkembang.

**HASIL KEGIATAN**

Berkaitan dengan kegiatan yang dijalankan di salah satu Desa di Kecamatan Wanayasa Kabupaten Purwakarta. Dimana Kecamatan mengangkat wilayah menjadi salah satu potensi pariwisata. Maka perlunya untuk menggali potensi yang ada di wilayahnya, salah satu Desa yang terdapat di wilayah tersebut adalah Desa Babakan yang memiliki potensi dimana masyarakatnya memiliki keinginan berwirausaha menjadi Desa Babakan menjadi salah satu Desa yang dapat dijadikan sebagai Desa Potensi Wisata. Untuk itu kiranya perlu adanya suatu kegiatan yang dapat dilakukan untuk dapat memberikan pencerahan kepada masyarakatnya untuk mencari atau mendapatkan informasi berkaitan dengan pengelolaan usaha yang dijalankannya. Untuk itu maka upaya yang dilakukan adalah dengan memberikan pelatihan manajemen usaha yang berkaitan dengan Kewirausahaan, Manajemen SDM, Pembukuan Sederhana dan Pemasaran.

Berdasarkan hal tersebut maka hasil kegiatan yang telah dilakukan pada acara pelatihan tersebut adalah:

Pada pelatihan pertama materi yang disampaikan adalah berkaitan dengan materi Kewirausahaan yang disampaikan oleh Dr. Dindin Abdurrohman,S.Sos.,M.Si. Pada penyampaian materi ini nara sumber menyampaikan berkaitan dengan pemahaman berkaitan dengan Wirausaha. Narasumber memberikan penjelasan mengenai Wirausaha yang merupakan pengertian dari Wira adalah pemberani dan Usaha adalah berjuang sehingga wirausaha adalah pejuang yang pemberani Selain itu secara spesifik nara sumber juga memberikan penjelasan ciri-ciri dari wirausaha dan sampai pada penjelasan dari kiat-kiat serta apa yang perlu dilakukan dalam menjalankan sebuah usaha. Hasil yang disampaikan terkait dengan materi wirausaha sangat dipahami oleh peserta namun peserta menyatakan bahwa kegiatan yang merupakan usaha yang dilakukan setiap hari ini menjadi tumpuan keluarga. Sehingga usaha yang dilakukan terus harus berjalan karena menjadi sumber penghasilan untuk keluarga. Mereka juga memberikan pernyataan bahwa yang menjadi masalah untuk menjadi usaha yang lebih maju dan berkembang adalah kurang modal usaha dalam menjalankannya. Karena untuk menjadi usaha yang lebih maju dan berkembang perlu dukungan dana dan peran dari pemerintah. Sementara



usaha yang dijalankan hanya terbatas pada pemenuhan kehidupan sehari-hari. Peserta berharap adanya bantuan yang dapat meningkatkan pada usaha yang dapat lebih meningkat yang bukan hanya untuk pemenuhan keluarga tetapi juga untuk keberlangsungan usaha yang dapat lebih luas pemasarannya.

Berikutnya adalah penyampaian materi mengenai pembukuan sederhana yang disampaikan oleh Ibu Nurhayati, S.Sos.,M.Si.

Pada penyampaian materi ini narasumber menyampaikan materi pemahaman berkaitan dengan pembukuan. Pembukuan sederhana yang disampaikan memang disesuaikan kondisi usaha yang dijalankan oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Nara sumber menjelaskan pentingnya melakukan pembukuan hal ini diperlukan untuk mengetahui seberapa besar modal yang dimiliki kemudian pemasukan pada saat penjualan sampai kepada pengeluaran sehingga diketahui berapa keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha yang telah dijalankan. Kemudian juga narasumber menjelaskan bahwa dalam melakukan pembukuan ini perlu adanya pencatatan yang rutin. Hal ini dilakukan untuk mengontrol kondisi keuangan, agar dapat lebih mampu untuk mengendalikan keuangan. Sehingga diharapkan usaha yang dijalankan dapat terus berlangsung. Karena keberlangsungan usaha tergantung dari kemampuan menjalankan manajemen keuangan terutama pembukuan yang dilakukan secara tertib.

Berdasarkan hasil yang disampaikan kepada peserta diketahui bahwa peserta selama menjalankan usaha tidak pernah melakukan pembukuan secara tertib. Untuk mengetahui kondisi usaha untung atau rugi dilihat dari hasil lebih dan kemampuan untuk membeli sesuatu diluar dari usaha yang dijalankan. Misalnya bertambahnya harta dan kemampuan untuk membeli sesuatu misalnya mas. Tetapi selama ini usaha yang dijalankan lebih kepada gali lubang tutup lubang karena memang usaha yang dijalankan hanya untuk pemenuhan kehidupan sehari-hari dan untuk pemenuhan kebutuhan anak-anak selain membantu usaha suami. Mereka juga menyatakan juga kalau sampai harus melakukan pencatatan terlalu repot dan seringkali lupa. Sehingga pencatatan pembukuan dianggap menjadi masalah buat mereka karena menambah pekerjaan.

Penyampaian materi yang ketiga adalah terkait dengan Manajemen Sumber Daya Manusia. Pada penyampaian materi mengenai SDM ini disampaikan oleh Drs. H. Abdul Rosid,M.Si. Materi yang disampaikan terkait dengan SDM hanya berkisar materi yang paling sederhana. Bagaimana cara pengelolaan SDM di usaha yang dijalankan di UMKM. Biasanya pengelolaan yang dilakukan di UMKM masih bersifat kekerabatan yang pembagian kerjanya dijalankan sesuai kemampuan dan



tidak berjalan secara sistematis. Narasumber dalam penyampaian materi ini menyampain perlunya koordinasi antara satu dengan yang lainnya. Namun memang disayangkan karena dalam kegiatan pelatihan ini pengelolaan yang melibatkan beberapa SDM hanya beberapa usaha. Namun nara sumber tetap memberikan pemahaman perlunya memelihara dan adanya komunikasi antar pemilik dan pekerja. Karena kebiasaan yang terjadi di UMKM bahwa pekerja cenderung berpindah tempat dan berusaha untuk mencari penghasilan yang lebih tinggi. Untuk itu pemilik perlu untuk memahami pekerja karena pekerja adalah menjadi modal utama dalam menjalankan usaha.

Materi yang disampaikan pada kegiatan pelatihan yang terakhir adalah mengenai pemasaran. Materi pemasaran disampaikan oleh Ibu Yanti Purwanti,S.Sos.,M.Si, Materi yang disampaikan terkait dengan pentingnya pemasaran. Materi yang disampaikan adalah mengenai 4P yaitu Produk, Price (harga), Place (tempat) dan Promosi. Menjelaskan mengenai produk, nara sumber menyampaikan pentingnya produk yang akan dijual selain memiliki ciri khas produk yang diolah juga harus dikemas sehingga meningkatkan minat beli bagi konsumen. Nara sumber menyampaikan bahwa untuk kemasan tergantung pasar sasaran. Jika untuk meningkatkan pemasaran sampai dengan luar wilayah Wanayasa maka kemasan menjadi hal yang sangat penting. Selain itu juga nara sumber menginformasikan bahwa penetapan harga menjadi hal yang paling penting. Jangan sampai dalam penentuan harga, pelaku usaha menentukan harga yang tinggi. karena dianggapnya ini kesempatan, namun hal ini justru menjadi hal yang kurang menguntungkan. Karena konsumen menjadi kurang tertarik, untuk itu dalam penentuan harga konsumen harus menentukan berapa pengeluaran dari seluruh bahan yang digunakan ditambah tenaga kerja dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan. Setelah itu ditambah berapa persen keuntungan yang ingin diperolehnya. Kemudian harus melihat berapa harga pesaing, sehingga dengan penentuan harga ini tidak memberikan kesan yang jelek, Selain itu Tempat juga menjadi hal yang paling penting untuk pemasaran, diharapkan tempat untuk pemasaran jangan hanya wilayah Wanayasa tapi juga dapat merambah kebeberapa daerah lainnya. Terakhir dari 4P adalah Promosi, promosi menjadi salah satu alat yang paling penting untuk melakukan penjualan. Hal yang dapat dilakukan adalah orang terdekat. Selain itu juga dapat melakukan dengan menitipkan produk-produk di warung-warung atau di tempat wisata. Dimana di wilayah wanayasa merupakan salah satu daerah wisata.

Setelah kegiatan pelatihan dilaksanakan kepada peserta diberikan kesempatan untuk memberikan tanggapan, pertanyaan atas apa yang telah disampaikan pada kegiatan



pelatihan tersebut. Setelah selesai dengan pertanyaan tanggapan dan tanya jawab. Selanjutnya acara dilanjutkan dengan memberikan pertanyaan kepada peserta terhadap apa yang telah disampaikan oleh para narasumber. Bagi para peserta yang dapat menjawab pertanyaan, maka peserta akan mendapatkan kenangan-kenangan dari tim kegiatan. Sampai pada akhirnya acara selesai dan untuk mengetahui lebih lanjut keberlangsungan dan melihat kondisi usaha yang dijalankan para peserta. Maka bersama-sama antara tim, nara sumber, mahasiswa dan salah satu peserta yang dijadikan kunjungan datang ke tempat usaha simping. Usaha simping ini sudah berjalan cukup lama mulai dari tahun 2000 dengan modal awal Rp 5.000.000. Usaha ini cukup maju dan berkembang dan pemasaran sudah merambah ke beberapa wilayah.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan:

Kegiatan dilaksanakan berdasarkan sesuai dengan tahap pelaksanaan yang direncanakan sebelumnya. Mulai dari survey lapangan, wawancara dengan pihak kecamatan sampai dengan pihak desa.

Pelaksanaan Pelatihan dimulai dengan memberikan materi yang berkaitan dengan Kewirausahaan, Pembukuan Sederhana, Manajemen SDM dan Pemasaran.

### **Saran**

Sebaiknya peserta pelatihan didalam melakukan usahanya tidak hanya untuk pemenuhan kebutuhan keluarga tetapi juga untuk terus lebih berkembang. Dimana usaha yang dijalankan bukan hanya dikenal di wilayah setempat tetapi juga lebih dapat dikenal di wilayah lain.

Adanya peran pemerintah untuk dapat membantu masyarakat terutama masyarakat yang memiliki keinginan untuk dapat berkembang dalam menjalankan usahanya.

## **DAFTAR REFERENSI**

Ahsanul Minan, 2003,"*Modul Pelatihan*" diperoleh 17 April 2014 dari <https://docs.google.com:ahsanulminan.webs.com/modul/modul>.



Malayu S.P Hasibuan, 2014, “Manajemen Sumber Daya Manusia”, Bumi Aksara

Rianingsih Djohani, 2012,”*Konsep Pendampingan Masyarakat*” diperoleh 17 April 2014[https://docs.google.com/riadjohani.files.wordpress.com/2012/konsep-masyarakat-pendampingan](https://docs.google.com/riadjohani.files.wordpress.com/2012/konsep-masyarakat-pendampingan-masyarakat) -masyarakat.

Rahmad Agus, 2013, “Pengenalan Bisnis dan Pabrik Konfeksi“ diperoleh 2 April 2014 [http:// www.pabriikkaosbandung.com/konveksi/pengenalan-bisnis-dan pabrik-konveksi](http://www.pabriikkaosbandung.com/konveksi/pengenalan-bisnis-dan-pabrik-konveksi)

Sofjan Assauri, 2013, “Manajemen Pemasaran”, RajaGrafindo (Rajawali Press) Indonesia.

Suryana, 2015,”Kewirausahaan”, Salemba Empat Jakarta

Info Bandung, 2013, “Bisnis Usaha Konveksi Bandung” diperoleh 14 april 2014 [http:// Infobandung.org/bisnis-usaha-konveksi-di bandung-1004 html](http://Infobandung.org/bisnis-usaha-konveksi-di-bandung-1004.html).

<http://www.pabriikkaosbandung.com/konveksi/pengenalan-bisnis-dan-pabrik-konveksi>